

# NBC trainingsaktie 2010

Spaar nu voor GRATIS training van uw verkoopmedewerkers !

## Hoe werkt het?

De aktie loopt van 01-09-2010 t/m 30-11-2010  
In deze periode: bij elke 100 kg. Bakels-grondstoffen: € 25,- korting op 1 training.

## Speciale akties:

### September 2010:

Bij afname van 100 kg. "Heerlijk uit Holland" –producten: € 50,-  
Bij afname van 100 kg. Het Beste Brood-mix: € 50,-

### Oktober 2010:

Bij afname van 60 kg. Kiembroodmix: € 60,-  
Bij afname van 90 kg. Kapselmix: € 45,-

### November 2010:

Bij afname van 30 kg. Oliebollenmix: € 15,-  
Bij afname van 40 kg. Stollenpoeder: € 20,-

## Verrekening:

Het bij elkaar gespaarde bedrag wordt in januari 2011 gecrediteerd.  
Het gespaarde bedrag wordt gebaseerd op de afnamecijfers van Grobak en Beko.  
Gespaard bedrag is alleen inwisselbaar voor de 3 NBC trainingen zoals genoemd op de achterzijde van deze folder.



Europees Sociaal Fonds



ESF  
investeert in jouw toekomst

# NBC trainingsaktie 2010

## Spaar nu voor GRATIS training van uw verkoopmedewerkers !

### TRAININGSAANBOD:

#### 1. Actief verkopen: BASIS (3 dagen)

Na afloop van deze training ...

- ... heeft de deelnemer inzicht in de drijfveren en het gedrag van klanten.
- ... heeft de deelnemer inzicht in eigen overtuigingen, vermogens en gedrag.
- ... kan de deelnemer professioneel verkoopgedrag tonen, ook in lastige situaties.
- ... weet de deelnemer hoe hij meer kan verkopen of voor vervangende verkoop zorgt.
- ... is de deelnemer attent op en bereid tot beter teamwork.
- ... kan de deelnemer goede koopzones in de winkel beter benutten.

Geschikt voor u als u ...

... met uw hele verkoopteam een goede basis wilt leggen voor betere verkoop.

Verkoopmedewerkers, hulpkrachten en ondernemers: iedereen krijgt de kans om actief mee te doen met de training.

#### 2. Actief verkopen: VERVOLG/RETAIL (3 dagen)

Na afloop van deze training ...

- ... heeft de deelnemer inzicht in het verschil tussen vakvrouw/man en gastvrouw/heer.
- ... kan de deelnemer de eigen overtuigingen en vermogens vertalen naar concreet klantgericht en gastvrij gedrag.
- ... is de deelnemer nog professioneler in houding en gedrag naar klanten.
- ... heeft de deelnemer inzicht in 'verkopen van verkoopplezier' en handelt hij of zij ernaar.

Geschikt voor u als u ...

... met uw hele verkoopteam een verbeterslag wilt slaan. Verkoopmedewerkers, hulpkrachten en ondernemers: iedereen doet actief mee in de training en draagt zo bij aan betere verkoop. Deze training is een vervolg op de basistraining.

#### 3. Actief verkopen: GEVORDERDERD/RETAIL (3 dagen)

Na afloop van deze training...

- ... bent u zich bewust van het feit dat mensen verschillende leerstijlen hebben.
- ... kent u het belang van mensen met verschillende leerstijlen in een team.
- ... hebt u kennis van store design, een vlekkenplan, de winkellay-out en de inrichting per afdeling.
- ... kunt u vaststellen waarin uw winkel zich onderscheidt.
- ... kunt u marketingprincipes toepassen.
- ... hebt u kennis van teamrollen.
- ... kunt u de teameffectiviteit meten.
- ... kunt u met teams werken.
- ... kunt u teamleden motiveren en inspireren
- ... kunt u een presentatie houden, met behulp van hulpmiddelen.
- ... kunt u feedback geven en feedback ontvangen.
- ... weet u hoe u de verkoop bevordert.

Geschikt voor:

Ondernemers en leidinggevenden in de winkel of vergelijkbaar verkooppunt.

